# CORRIGE

# BAREME NON MODIFIABLE

| | |
|---|---|
| **1 - Contrôle du compte bancaire**<br>(voir corrigé) | **8 pts** |
| **2 – Détermination des ratios mensuels**<br>(voir corrigé) | **9 pts** |
| **3 – Ecarts sur prestations servies**<br>(voir corrigé) | **8 pts** |
| **4 – Conseil des Prud'hommes**<br>(voir corrigé) | **7 pts** |
| **5 – Techniques commerciales**<br>(voir corrigé) | **8 pts** |

**Annexe 3** (8 points)

| ÉTAT DE RAPPROCHEMENT AU | 31.03.2003 | | | |
|---|---|---|---|---|
| Établissement bancaire : CREDIT MUTUEL (0,5 pt) | Relevé établi par la banque | | Compte banque dans nos livres | |
| | DÉBIT | CRÉDIT | DÉBIT | CRÉDIT |
| Solde fin de période : / Libellé | (0,5 pt) | 211,14 | (0,5 pt) | 528,46 |
| Correction ch 54878 | | | | 0,18 |
| Commission 6573 | | | | 1,90 |
| Commission 6572 | | | | 0,33 |
| Commission 6574 | | | (1 pt) | 1,23 |
| Commission 6682 | | | | 2,06 |
| Commission 6683 | | | | 0,76 |
| Virement Charles | | | 400,00 | (1 pt) |
| Chèque 54875 | 99,09 | (1 pt) | | |
| Chèque 54886 | 64,03 | (1 pt) | | |
| Chèque 54885 | 182,94 | (1 pt) | | |
| | | | | |
| **Totaux** | 346,06 | 211,14 | 400,00 | 534,92 |
| **Soldes ajustés** | (0,5 pt) | 134,92 | 134,92 | (0,5 pt) |
| **Nature du Solde (D ou C)** | D | (0,5 pt) | C | |

| CORRIGE | | |
|---|---|---|
| BACCALAUREAT PROFESSIONNEL RESTAURATION | E2 Epreuve : **Economie, Gestion de l'entreprise et Mathématique** | |
| | **Sous-épreuve A2 : Economie et gestion de l'entreprise U21** | |
| SESSION 2003 | Coef : **2** | Durée : **2 heures** |
| **Repère :** 0306-RES EGMA-COR | Ce corrigé comporte 6 pages | Page 1/6 |

**Annexe 6** (9 points)

0,5 pt

| RATIOS MENSUELS | | | | | | Mois : mars 2003 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | SECTEURS | | | | | Totaux |
| | Cuisine | Caféterie | Cave | Alcools | BEM | |
| Total livraison du mois | 9 659,28 | 1 271,93 | 2 106,27 | 810,73 | 391,70 | 14 239,91 |
| Stock début | 4 423,05 | 867,94 | 2 384,10 | 1 154,55 | 370,95 | 9 200,59 |
| Stock fin | 5 017,60 | 747,54 | 2 668,50 | 1 268,37 | 141,36 | 9 843,37 |
| *Consommations périodes* = | 9 064,73 | 1 392,33 | 1 821,87 | 696,91 | 621,29 | 13 597,13 |
| Chiffre d'affaires HT | 20 447.40 | 4 576.60 | 5 205.30 | 3 039.30 | 1 300,30 | 34 568,90 |
| *Ratios coûts matières* : Ratios mensuels (2 décimales) | 44,33 % | 30,42 % | 35 % | 22,93 % | 47,78 % | 39,33 % |
| Objectifs ratios 2003 (en % du CAHT) | 38 % | 30 % | 33% | 22 % | 32 % | 34,53 |
| *Analyse de la structure des ventes* : % du Chiffre d'affaires de l'activité dans le Chiffre d'affaires total | 59,15 % | 13,24 % | 15,06 % | 8,79 % | 3,76 % | |
| Objectifs part du Chiffre d'affaires 2003 | 58 % | 14 % | 13 % | 8 % | 7 % | |

2 pts -0,5 par erreur

0,5 pt

2 pts

1 pt

Commentaire : Le ratio coûts matières cuisine est plus élevé que l'objectif, par contre la cuisine représente 59,15 % du chiffre d'affaires, ce qui est supérieur aux objectifs, attention en matière de suivi des prix et de grammages lors des préparations.

Le ratio coûts matières BEM est supérieur aux objectifs, la part du chiffre d'affaires BEM dans le chiffre d'affaires total est très inférieur à l'objectif 2003, il faut renégocier les prix d'achat, s'il est impossible de faire baisser le ratio coût matières, il ne faut pas forcer la vente de ces produits, cela ferait chuter le bénéfice final.

Quant aux autres ratios, ils s'approchent plus ou moins des objectifs.

3 pts

(Accepter toute réponse logique)

**Annexe 7** (8 points)

## CONTRÔLE DES COÛTS MATIÈRES

0,5 pt

Nom du plat : Cailles bourguignonne – gratin dauphinois

Nombre de couverts servis : 80

2 pts

| Éléments | Prévision | | | Réalisation | | | Écart global (coût réel - coût prévu) | Écart sur quantité | | | Écart sur prix | | | Contrôle Écart sur prix + Écart sur quantité |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Quantité prévue | Prix unitaire prévu | Coût total prévu | Quantité réelle | Prix unitaire réel | Coût total réel | | Différence sur quantité | Prix unitaire prévu | Écart | Différence sur prix | Quantité réelle | Écart | |
| Cailles | 80 | 1,25 | 100 | 80 | 1,10 | 88 | -12 | 0 | 1,25 | 0 | -0,15 | 80 | -12 | -12 |
| Pommes de terre | 17,60 | 0,61 | 10,74 | 18 | 0,55 | 9,90 | - 0,84 | + 0,40 | 0,61 | + 0,24 | - 0,06 | 18 | - 1,08 | - 0,84 |
| | Total | | 110,74 | Total | | 97,90 | -12,84 | Total | | 0,24 | Total | | -13,08 | -12,84 |

2 pts

2 pts

**Commentaire** :
- gain de 12,84 euros sur les 2 ingrédients
- quantités utilisées approximativement identiques aux quantités prévues
- faible écart sur prix => mettre à jour régulièrement les fiches techniques

**Annexe 9** (à rendre avec la copie) (7 points)

1 -Déterminez si le conseil des prud'hommes est compétent pour le litige concernant Mme Deulianne et expliquez les raisons. 2 points

Oui car le conseil de prud'hommes est compétent pour les litiges individuels entre employeurs et salariés concernant les clauses du contrat de travail notamment le licenciement.

2 - Citez les différentes étapes concernant le règlement d'un conflit par le conseil des prud'hommes. 3 points

- Bureau de conciliation :
  - si accord = affaire terminée
  - si pas accord = Bureau des jugements qui statue
- Appel possible pour un litige > à 3 720 € ; sinon seul le pourvoi en cassation est possible.

3 - Expliquez l'expression « juridiction paritaire » et donnez les raisons de cette parité. 2 points

Le Conseil de Prud'hommes est composé d'un nombre égal de conseillers salariés et employeurs afin d'assurer l'impartialité.

**Annexe 11**

## TECHNIQUES COMMERCIALES
(8 points)

1. Avec l'acquisition de la Brasserie-Restaurant "Etap' Resto", Monsieur et Madame Grignard souhaitent toucher une clientèle variée. Ils ont décidé de combiner 2 méthodes de vente et plusieurs formules de repas (voir début du sujet).

A partir de l'annexe 10 (informations sur le centre commercial "Les Bouchardes") :
complétez le tableau ci-dessous en donnant les raisons pour lesquelles les différents profils de clientèle sont susceptibles d'être touchés.
(2,5 points)

| Profils de clientèle | Raisons |
|---|---|
| **Clientèle active (1 point)** | Possibilité de restauration rapide<br>Prix adapté à cette clientèle<br>Ticket-repas<br>Proximité entre lieu de travail et de restauration (pour les déjeuners) |
| **Clientèle de passage (0,5 point)** | Zone bien desservie (A6 et RN6)<br><br>Chèque-Vacances |
| **Clientèle régionale (0,5 point)** | Implantation dans la galerie marchande de Carrefour (même zone de chalandise) |
| **Enfants (0,5 point)** | Menu junior<br>Buffet |

## Annexe 12

**Afin de faire connaître l'ouverture du restaurant prévue le samedi 17 mai, Monsieur et Madame Grignard ont décidé de faire paraître une annonce (encart publicitaire) dans le "Bonjour- Le 71", journal d'informations locales et commerciales. Cette presse gratuite est diffusée en 60 000 exemplaires dans le bassin de Mâcon.**

**1. Justifiez le choix d'un tel support en donnant 2 avantages et 1 inconvénient (1,5 point).**
**Avantages :**
Permet d'atteindre une population variée (cible visée)
Permet de cibler un lieu géographique (bassin maconnais)
Grande diffusion, large audience (60 000 exemplaires)
*- autres réponses logiques et justifiées acceptées -*
**inconvénient :**
lecteur non ciblé
l'image de la presse gratuite peu valorisante pour un établissement de ce type.
*- autres réponses logiques acceptées.*

**2. Citez avec précision les indications qui doivent figurer sur un trac publicitaire (dimensions 21 x 15 cm) pour l'ouverture de ce nouveau restaurant « ETAP' RESTO » – (2,5 points).**

Indications : Enseigne et coordonnées du restaurant (adresse complète, téléphone, Fax, email)
Date d'ouverture
Horaires et jours d'ouverture
Prestations fournies (menus, buffet, ...)
Plan d'accès et/ou situation par rapport au centre commercial.

**3. Citez 2 autres supports publicitaires qui auraient pu être envisagés pour l'ouverture de ce nouveau restaurant.**
(1,5 point)

Journal local
Tract
Affichage bus et/ou mural
Publipostage
Radio locale